2-5 株式会社ニッセー（山梨県）
～転造技術高度化による事業展開～

（1）プロローグ
―特許出願・ノウハウ管理の整備と転造技術の新分野へ向けて―

モデル支援企業である株式会社ニッセーは、高度な転造技術を強みにしています。会社規模は小さいながらも、多くの転造機の開発実績により、各種のノウハウを蓄積しており、最近は材料メーカと共同開発を推進して新事業展開にも積極的です。転造は切削加工に比べ切屑が出なく、生産性の高い加工技術です。

ところで、従来はノウハウを含めた多くの技術を自社内に蓄積できており、特許出願する必要性はあまり高くありませんでしたが、顧客対応の特注転造機や外部との共同研究開発を進める中では、ノウハウを全て自社で守秘することは困難となり、知財管理の見直しが必要となっています。

図表2-5-1に示すように、今回の知財戦略コンサルティングでは、まずモデル支援企業の課題を抽出し、①現有特許の棚卸、②特許出願業務の整備、③ノウハウ管理、④新事業分野の調査、で知財戦略上有用な成果を得る事ができました。

図表2-5-1　株式会社ニッセーへの知財戦略コンサルティングの概要

＜モデル支援企業の課題＞	＜コンサルティングテーマ＞	＜コンサルティングの成果＞
・知財管理体制の見直し ・ノウハウ漏洩対策 ・新事業分野の開拓	・現状分析と取組み課題抽出 ・特許出願管理体制見直し ・新事業分野（焼結歯車）のFS	・現有特許の棚卸 ・特許・ノウハウ管理業務の整備 ・新事業分野の技術・知財調査

（2）企業概要
―山紫水明の地で超精密加工技術が育まれる―

企業名	株式会社　ニッセー		
代表者名	代表取締役社長　新仏　利仲		
所在地	〒409-0502　山梨県大月市富浜町鳥沢2022		
URL	http://www.nisseiweb.co.jp		
設立年	1939年		
従業員数（正社員）	72人	資本金	10,000万円
売上高	80,000万円	売上高研究開発比率	3%
業種（標準産業分類）	金属加工機械製造業		
主要製品・事業内容	転造機、転造工具の製造及び販売		

株式会社ニッセーは70年にわたり転造機一筋に製造してきた会社です。業態を変えずに転造機に特化してきた事もあり、加工精度や生産性で世界のトップレベルにあります。昔のネジ製造機から諸々の改造・新技術を加え、最新型ではNC制御も加え、主に自動車用のウォームギアやヘリカルギア等の高精度な加工をこなせるようになっております。精度面では研磨加工と同レベ

ルといっても過言ではありません。

同社は多くのノウハウを蓄積しており、最近では知財にも積極的に取り組んでいますが経営に貢献するところまでには至っていません。また最新鋭の転造機はノウハウ漏洩防衛の為に機台を販売せずにリースとするなど新しいビジネスモデルにも取り組んでいます。

技術力は高く、経済産業省からの助成金を受け、山梨県からも公的な助成金も受けられるなどの好機を活かして、開発と経営をいかにリンクさせるかが課題です。

図表2-5-2　株式会社ニッセーの製品例

アリウスCNC（転造機）

焼結ギア（転造品）

ヘリカルギア（転造品）

（3）知財戦略コンサルティングの全体像
―特許と営業秘密の管理基準にもとづく知財経営体制を構築する―

図表2-5-3に今回のコンサルティングプロセスの全体像を示します。

各ステップの概略スケジュールは以下のとおり設定し、ほぼ予定どおり遂行することができました。

①現状把握（10月）
②特許棚卸（10月～11月）
③特許管理（11月～12月）
④ノウハウ管理体制の検討（11月～12月）
⑤新事業分野の特許調査（12月）
⑥報告書の作成・レビュー（1月）

図表2-5-3　全体フロー

＜①現状把握＞
○経営・知財の状況のヒアリング
○当該企業の課題とコンサルティングテーマの確認

↓

＜②特許の棚卸し＞
○既出願特許の確認と注目度評価
○他社出願状況調査

↓

＜③特許出願管理体制の整備＞
○出願判断業務フローの整備
○出願規準の作成

↓

＜④営業秘密管理体制の整備＞
○ノウハウの棚卸し
○営業秘密管理フローの作成

↓

＜⑤新事業分野の特許調査＞
○新事業分野の事業計画を聴取
○技術調査と特許調査

↓

＜⑥報告書の作成・レビュー＞
○報告書で公開する情報を確認

（4）コンサルティングチームによる現状分析と課題設定
―会社の強みと弱みの分析から取り組み課題を抽出する―

まずモデル支援企業の現状を分析するため、SWOT分析を用いてモデル支援企業の特徴を把握し、それを強みと弱みに分類しました。更にモデル支援企業を取り巻く外部環境を会社にとっての機会と脅威に分類してマトリックスを作り、図表2-5-4にこれらの象限でのモデル支援企業の取り組み課題を抽出しました。これより、次項の①～④で説明するコンサルティングテーマに絞りました。

図表2-5-4　取り組み課題（SWOT分析）

	機　会	脅　威
強み	**◎材料メーカ・ユーザー・大学等との共同開発（例えば高強度焼結歯車の展開）** ・学会・メディアを活用した自社転造技術のブランド化推進 ・中国市場等海外市場向け事業戦略の構築 ・転造加工関連消耗品（油・工具）事業展開・拡大 ・ユーザーへの転造講習会の展開	・高効率・高機能設備開発による需要の掘り起こし ・転造設備のレンタル事業によるノウハウの保護 ・顧客との共同開発推進によるWin-Winの構築 ・共同研究による先行技術開発と他社差別化特許の早期出願
弱み	**◎新事業展開分野への特許先行出願体制の強化** **◎特許の棚卸と特許出願管理業務の整備** ・共同開発・ノウハウ販売契約内容再確認と見直し ・海外事業に向けた開発・知財の戦略の強化 ・市場・ニーズの大きい自動車関連部品への進出の検討 ・大学との共同研究による先端開発と人材の育成の構築	**◎ノウハウ管理体制構築による漏洩リスクの低減** **◎パラメータ特許出願によるノウハウの特許化** ・事業に対する脅威内容の定量的な調査・分析み ・新分野での他社差別化特許の戦略的出願 ・国内外競合先の特許侵害・抵触の継続的監視体制の構築

（5）知財戦略コンサルティングテーマと内容
―特許出願と営業秘密としての管理基準を明確化する―

上記の課題設定に対応して、コンサルティングチームが計画・実施した知財戦略コンサルティングのテーマと具体的内容は次のとおりです。特に転造機械のノウハウ流出に苦慮していたこと、転造機械の新たな利用分野の創出期待が大きくその対応をテーマとしました。

①特許棚卸し
- 現有特許の事業への貢献度合いの評価と、貢献度の低いものは維持費の削減の提案。
- 特許マップから出願強化すべき分野と新事業分野の検討。
- 現有の未出願技術のうち、特許取得による効果が大きそうなものの検討。

②特許管理の整備
- 特許出願・審査請求等の基準および特許出願判断業務フローの整備によるタイムリーで有効な特許取得体制の構築。

③ノウハウ管理体制の整備
・守秘すべきノウハウの棚卸、社内外にわたるノウハウ管理基準、ノウハウの漏洩防止体制の構築。
④新事業展開支援
・事業計画のヒアリングをベースに、新事業分野の技術調査・知財調査と特許の先行出願の検討。

それぞれのコンサルティングテーマにおける、コンサルティングチームとモデル支援企業チームのそれぞれの役割分担を図表2-5-5に示します。今回のコンサルティングでは、当初営業秘密（ノウハウ）の把握に手間取った部分がありましたが、コンサルティングチームとモデル支援企業チームのある程度の信頼ができた後は、踏み込んだ質疑を実施することができました。

図表2-5-5　コンサルティングチームとモデル支援企業チームとの役割分担

コンサルティングテーマ	コンサルティングチームの役割	モデル支援企業チームの役割
(1) 特許棚卸し	○既出願特許の注目度評価 ○特許一覧・特許マップから出願強化すべき分野と新事業分野を検討 ○パラメータ特許出願可能性の示唆 ○転造関連特許の国内出願状況調査	○既出願特許の一覧状態表の提示 ○経営（事業）課題と知財戦略の対応整理 ○現有の未出願技術の棚卸し ○パラメータ特許出願可能性の検討実施
(2) 特許出願管理	○特許出願判断業務フローの整備 ○特許出願・審査請求等の基準案提示	○知財担当者による、検索された特許権の個別評価・分類
(3) 営業秘密の管理	○営業秘密（ノウハウ）管理フローの整備 ○不正競争防止法にかかわる営業秘密管理の指導（研修）	○守秘すべきノウハウの棚卸 ○営業秘密（ノウハウ）管理フローに基づく運用
(4) 新事業展開支援	○新事業分野の技術・知財調査	○新事業分野の特許の先行出願

（6）知財戦略コンサルティングの成果
―知財マネジメント体制の基盤づくりを達成する―

（特許の棚卸、出願・管理業務の整備、新分野への展開調査を中心に支援）

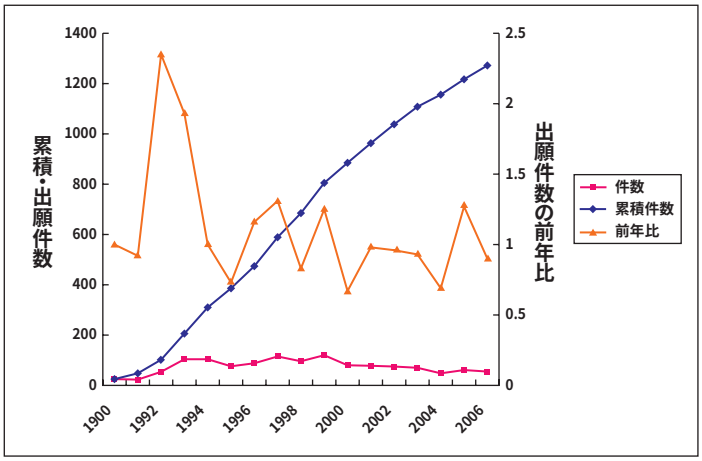
①特許の棚卸

まず、モデル支援企業の特許状況を相互に再確認する必要があるため、i）転造特許の全体の状況とii）モデル支援企業の特許の棚卸を行いました。

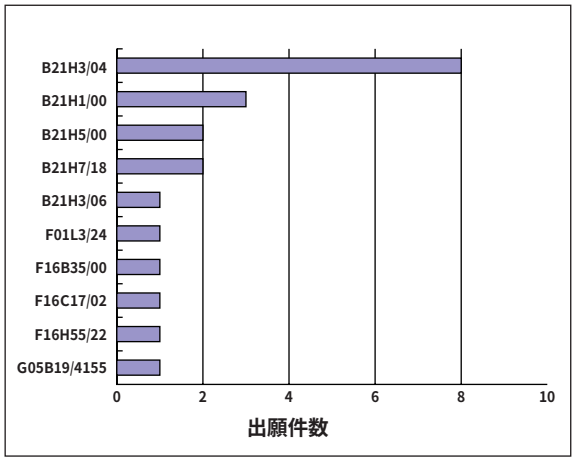
最初はIPC（国際特許分類）のサブクラス「B21H」により検索した転造技術分野の出願件数の年度推移を図表2-5-6に纏めました。出願件数の毎年の変化を前年比で見ると概ね1前後で堅調に推移しており、転造は枯れた技術と言われていますが他社は技術開発を停滞することなく特許創出が図られていることが読み取れ、モデル支援企業の平均2件／年の出願は決して十分とは言えない状況であることがわかりました。

またモデル支援企業は図表2-5-7に示すように転造分野B21H（特にプロフィールロールによる螺旋体の転造）に集中しており、ここに強みを持つ事を確認しました。

図表2-5-6　転造に関する特許出願状況グラフ

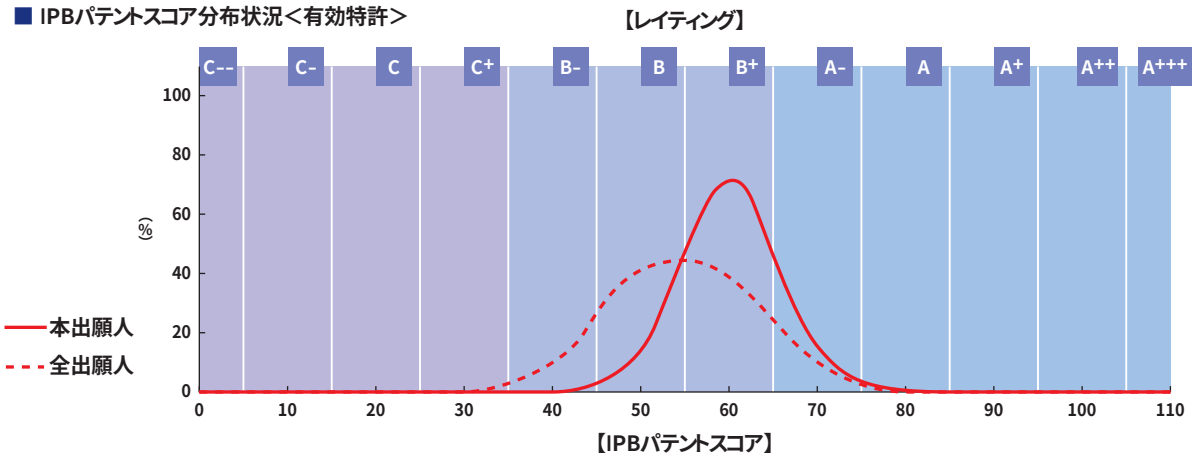


図表2-5-7　モデル支援企業の特許出願分野



次にモデル支援企業が権利化している7件の特許をIPB社の評価ソフトにより評価した結果の一例を図表8に示します。この7件中Aランクが1件、Bランクが6件であり、モデル支援企業の特許は、全出願人のものよりも高い評価となっていました。

図表2-5-8　登録済特許のスコア



ここでA、B、Cの評価は、第三者が当該特許公報に関して行ったアクション（審査請求、引用など）の有無や回数等を元に算出するもので、第三者が注目する度合い（他社にとって脅威となる特許）を示すものです。自社の特許の評価を自部門によるだけでなく、客観的な手法による評価をも知る事は経営層だけでなく知財戦略に関わる者として有益です。その一つとしてこのように第三者の注目度合いから自社の特許の評価を把握することは知財戦略を検討する上で重要です。

ここで、Aランクに評価されたのは、国際出願しているものです。これは自動車大国である外国での権利行使を狙ったものであるため注目度が高いと思われます。また、Bランクの特許もBの平均スコアである50よりも高い60に近いものが多く、第三者が注目している特許が多いことが分かりました。

以上のように、登録済の特許の評価は平均より高い評価を有していますので、今後はこれらの特許に絞りどの様に事業に貢献させ経営上有効に活用して行くかが知財面の課題です。

また、出願件数推移を調べるとモデル支援企業は、最近はほぼ2件／年程度とコンスタントに出願している事、出願請求項数を多くしている事が分かりましが、ピーク時の件数に比べては低い結果になっていました。これは、技術開発に注力した事、従来方針としてノウハウ漏洩を警戒して出願を抑えた事などが原因と思われますが、他社からは減少することなく継続して出願されている

状況や、モデル支援企業自身も共同開発案件が増加している事、競合他社からの先行出願による自社の事業展開などへの制約リスクを考慮すると、全てノウハウにして守秘することには限界があり、有用なものは後述するパラメータ特許などを活用し、率先して特許出願する方向に知財戦略を再検討すべき時期に来ていると思われます。

以上の特許の棚卸より、モデル支援企業の特許は平均より高い評価を得ており、この特許ポジションの優位性を今後も維持すると共に、既特許を活用して経営に貢献させる取り組みの強化と他社との優位性を維持するために登録特許の増強施策やノウハウの管理基準の明確化などが必要となっています。

② 特許出願業務の整備

モデル支援企業の要望を踏まえ、特許出願業務のガイドラインとなる業務フローと出願の判断基準（案）を図表2-5-9に提示しました。

業務フローの骨子は次のとおりです。

（i）研究・開発段階で発生したアイデアや知識を、1ページ程度の「発明提案書」にまとめます。

（ii）発明提案内容が、他社で実施・模倣しているかどうか検出できるものかどうか（侵害確認の容易性）を判断します。侵害確認のチェック項目を図表2-5-10に例示しました。侵害確認が困難な場合には、営業秘密（ノウハウ）として管理します。

（iii）発明提案の内容を社内評価し、社内出願基準を満たすかどうか判断する。特許出願基準の評価項目を図表2-5-11に例示しました。

実際の運用では評価項目ごとに点数化します。例えば、評価「高」は通常5点、「中」は3点、「低」は1点とします。ただし、組織・部門が特に重要と判断する項目の得点は、それぞれ2倍に点数化するなどして重み付けをします。評価ポイント（点数）を集計し、合計点数で出願可否の判断を行います。予算内で得点の高い特許を優先的に出願するなどの裁量が可能です。

運用上の注意として、「特許性の評価」において、社内では技術に関する思い込みや偏見が生まれる場合が多々あり、仮に特許性が低いと上司が判断するものでも、他の評価が一定以上であれば、特許出願をしてみることが必要なこともありえます。また、発明提案者のモチベーションも大切にし、長い目でのレベルアップを期待することが大切になります。

自社の事業計画におけるその発明の位置づけを確認し、その発明の特許化が自社にどういった恩恵をもたらすかをチェックし判断する必要があります。

ここで、社内出願基準を満たさないものは、同じく営業秘密（ノウハウ）として管理します。

（iv）発明の特定を行い、特許明細書の作成を行います。発明の特定（発明発掘）の方法としては、

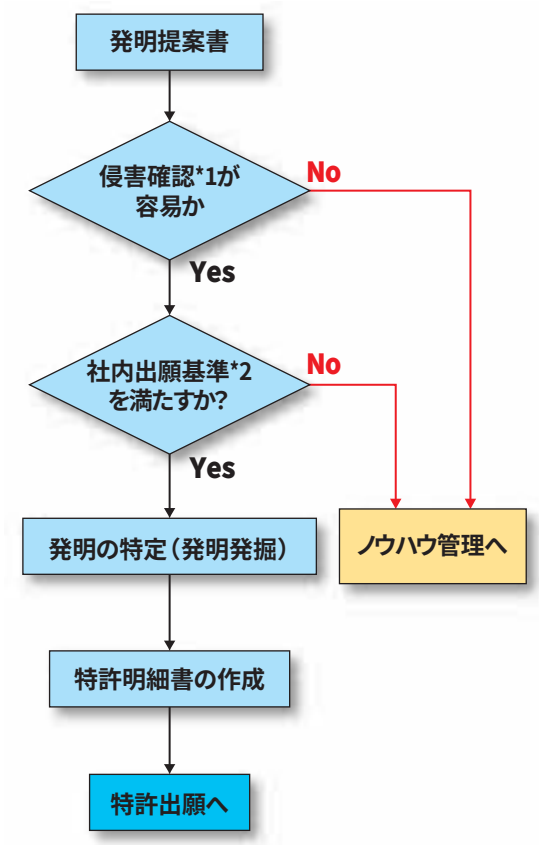
a）発明を正面から捉えて特許出願する方法で基本特許に用いられます。

b）発明を側面から捉える方法で、当事者が必ず突き当たるであろう壁を予測して、その解決手段について出願します。この場合、マーケット・コントロールに資する特許が取得可能となります。

（v）特許出願を行います。

なお、特許出願や審査請求の判断に関しては、外部調査機関などを利用して多角的に調査を実施し、たとえコストがかかっても十分につめておくことが重要です。

図表2-5-9　知財出願の業務フロー



図表2-5-10　侵害確認のチェック項目（*1）

① 部品や装置の概観や形状のチェック
② 仕様書・カタログ・取扱説明書の記載事項
③ 社外発表、論文等での記載事項
④ インターネット情報（ホームページ記載等）
⑤ 公開特許からの実施可能性

図表2-5-11　特許出願基準の評価項目（*2）

①国内出願時での判断

大項目	小項目	評価
1.技術的評価	A.技術的完成度	高・中・低
	B.発明の効果	高・中・低
	C.代替技術（現在知られたもの）	高・中・低
2.事業的評価	D.実施予定	高・中・低
	E.商業上の利益（顧客開拓・交渉優位性等）	高・中・低
	F.業界標準	高・中・低
	G.環境対応	高・中・低
3.権利活用評価	H.侵害確認容易性（再確認）	高・中・低
	I.他社実施動向、ライセンスの可能性	高・中・低
	J.発明提案書充実度	高・中・低
4.特許性評価	K.特許性	高・中・低

②海外出願時での判断

大項目	小項目	評価
1.技術的評価	A.発展性がある	高・中・低
	B.共有性がある	高・中・低
	C.代替技術がない	高・中・低
	D.技術寿命が長い	高・中・低
	E.他社も必然的に必要となる発明である	高・中・低
2.事業的評価	F.模倣されやすい	高・中・低
	G.セールスポイントにつながる	高・中・低
	H.商品化が容易である	高・中・低
	I.海外事業展開に役立つ	高・中・低
	J.イメージアップ	高・中・低
	K.差別化技術	高・中・低
3.権利活用評価	L.侵害確認容易性	高・中・低
	M.他社実施動向	高・中・低
4.特許性評価	N.特許性	高・中・低

③ 営業秘密（ノウハウ）の管理

発明を特許出願しないでノウハウとして管理する場合、このノウハウが秘密として管理されていれば、不正競争防止法により民事・刑事的に保護されます。「秘密として管理されている」の基準は必ずしも明確ではありません。そこで、モデル支援企業での運用を考慮し、図表2-5-12に示すフローチャートを作成して、法的に保護され得るノウハウ管理方法を説明しました。ノウハウの法的保護を受けるためには、モデル支援企業に合った秘密情報管理規程を作成し、これに沿って管理システムを継続して運用することが重要です。

ここがポイント

～特許出願かノウハウ管理か～

①先行技術との違いが数値範囲のみの場合のように、特許取得にリスクがある技術、②他社が独自に開発できそうにない技術、③他社の工場内でしか実施されない場合のように、特許権侵害の把握が困難な技術については、特許出願ではなくノウハウ管理とすることが考えられます。

ノウハウが公知でなく、かつ秘密として整然と社内管理されていれば、不正競争防止法により、特許権と同様の保護が受けられる場合があります。

志村正樹（弁理士）

図表2-5-12　ノウハウ管理フロー

1. ノウハウが不正競争防止法上の「営業秘密」となりうるか?
　□ ノウハウが有用な情報である。
　□ ノウハウが公知になっていない。
　□ ノウハウが秘密情報として管理できる。
　　↓
2. ノウハウを書類や電子ファイルに記録する。
　　↓
3. ノウハウが秘密情報である旨が明示されているか?
　□ 書類や電子ファイルに、秘密情報である旨を表示している。
　　↓
4. 物理的な管理が適切か?
　□ 外部者は事務所内に入れない。
　□ 秘密情報媒体を施錠した保管庫に保管している。
　□ 情報管理者を定めている。
　□ 情報管理者が保管庫の錠を管理している。
　□ 誰がどの秘密情報にアクセスできるか特定している。
　□ 秘密情報媒体の持ち出しおよび複写を制限している。
　　…
　　↓
5. 管理ルールを明文化しているか?
　□ 秘密情報管理規程等を作成している。
　□ 管理ルールをマニュアル化している（社員がすぐにルールを確認できる）。
　□ 就業規則等で社員に秘密保持義務を課している。
　□ 秘密情報の対象を明確にして、退職者と秘密保持契約を結んでいる。
　□ 入社時および定期的に、秘密情報管理に関する社員教育をしている。
　□ 共同開発の場合、秘密保持契約を結んでいる。

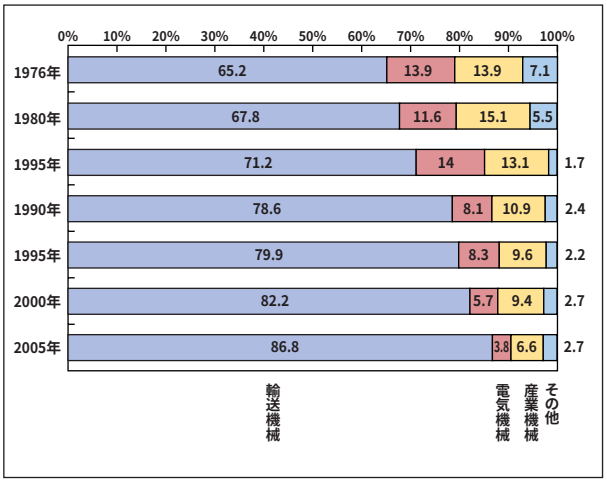
④ 焼結部品分野への展開検討

モデル支援企業が扱っている転造装置は従来の事業分野では、ほぼ普及されてきたために新規導入は今後期待し難い状況にあります。そこで、新たな展開先として計画している焼結部品についてその事業環境、技術課題、特許の出願状況を調査し、今後の事業戦略・知財戦略に反映することにしました。

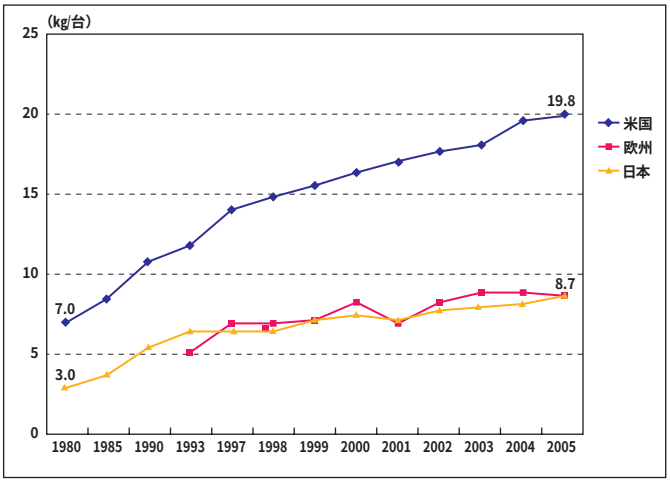
i）焼結部品の事業環境調査

焼結部品に関連する工業会や関連文献の調査を行いました、その一例を図表2-5-13に示しますが、焼結用粉末冶金製品の生産実績は2005年で約1730億（前年比109%）あり、その内70%を占める機械部品の内の87%が自動車部品に代表される輸送機器用の焼結部品と確認できました。更に図表2-5-14は日欧米の自動車用焼結部品の使用量推移を示しますが、年々増加の傾向にある事、これは、自動車部品は地球環境保護の要求からも燃費改善の為の部品軽量化が必須であり、これに対して焼結部品は小型化、一体化、複雑形状対応化などで軽量・低コスト化の実現に応える有用な部品として期待されている為と言えます。これによりこの分野が今後とも事業展開先として有望である事が確認できました。

図表2-5-13　需要別生産額比率推移（機械部品）



図表2-5-14　日欧米の自動車焼結部品使用量推移



出所：平成17年度日本粉末冶金工業会年報

ii）転造加工の適用の考察

調査の結果、焼結部品は自動車部品として使用量が増加していますが、一方で用途拡大に伴い使用環境に耐える強度や精度の向上が求められていることも判明しました。

この高強度化の為には、工法面では、焼結材の高密度化などの技術開発が求められています。これに対しては、焼結鍛造、2回成形―2回焼結工法、温間成形、金型潤滑、転造加工等の技術開発が進んでいますが、この中で特に転造加工は焼結体の表面部の密度を向上させる工法として優位にあり、焼結歯車に適用する事で歯面表層部の緻密化による面圧強度の向上及び歯形精度の向上に他の工法より有効です。特に高負荷で用いる歯車に適しており、低コスト・高精度で且つ歯車の表面のみ高密度化（高強度化）できる工法として他社に対する強みとなっています。

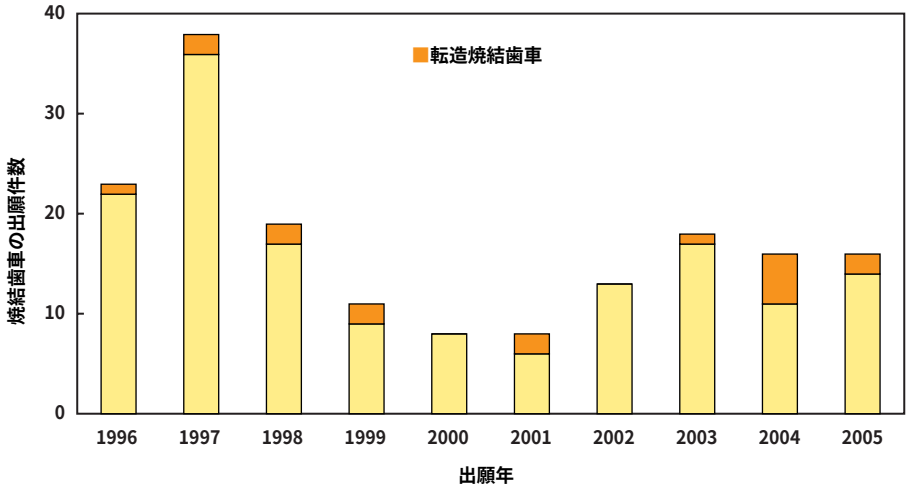
以上より、自動車部品への焼結部品の使用量は年々増加しており、またこの高強度・高精度化へのニーズも高く、転造加工はこのニーズに応える有力な技術と位置づけられます。モデル支援企業は世界の粉末メーカとの共同開発などにも積極的に取り組んでおり、上流の材料を含めて、高精度で長寿命な転造技術を展開する施策も有効です。モデル支援企業にとって焼結歯車を含めた焼結部品の転造加工は今後の有望な事業分野と考えられますので、この事業戦略と一体となった知財戦略が必要です。このためにもこの分野の開発技術の早期出願による権利化は経営上の重要課題とし、優先して取り組むことが重要です。

iii）焼結部品分野の特許調査

焼結部品のうちモデル支援企業の技術が生かせる歯車、およびこの焼結歯車の転造加工に関する特許出願について調査しました。

ここ数年は、焼結歯車および転造焼結歯車の出願件数は横ばいで、転造焼結歯車に関して革新的技術が出現していないことを示しています。したがって、モデル支援企業が転造焼結歯車の革新的技術を生み出し先行して特許を取得する事で、焼結歯車市場で優位に立てる可能性があります。

図表2-5-15　焼結歯車等の出願件数



⑤ パラメータ特許

今までモデル支援企業では、良好な転造加工条件をノウハウ化していました。しかし、転造装置を購入した顧客が、加工条件を抽出し転造方法の特許として取得すれば、モデル支援企業はその転造方法を使用できないおそれがあります。そこで、製造加工条件を数値で規定した発明が「パラメータ特許」として特許化できることを、実例を用いてモデル支援企業に説明しました。

ところで、仮にパラメータ特許を取得しても、他社がこの特許を実施していることを確認できなければ特許取得の意味が余りありません。また、他社が良好な加工条件を発見できそうもなければノウハウ化して、特許出願による良好な転造加工条件の公表を避けることを考えるべきです。さらに、良好な転造加工条件を数値範囲で特定した加工方法が常に特許化できる訳ではありません。パラメータ発明が、数値範囲内で先行技術と異質な効果を有すること、または数値範囲内で先行技術と同質の効果を有する場合は、数値範囲内のすべての部分で際だって優れた効果を有することが必要です。

したがって、(1) 顧客が良好な転造加工条件を発見する可能性、(2) 他社がこのパラメータ特許を実施していることを確認できる可能性、(3) パラメータ発明の特許取得の可能性等を総合的に検討した上で、パラメータ特許出願の可否を判断しなければなりません。

(7) エピローグ
―戦略的な特許出願とノウハウとしての秘密管理が望まれる―

特許出願基準と、ノウハウの営業秘密としての管理基準を積極的に活用する中で、研究開発との一体的、戦略的な推進が期待されます。具体的には、

(1) SWOT分析で抽出された取り組み課題の担当部署での深耕

(2) ライセンス収入や他社との交渉を優位に進めるのに貢献できる登録特許の数を増やすための戦略的・計画的なマネジメント

(3) モデル支援企業に適した秘密管理規程の作成と運用

を行い、転造事業分野での継続的な優位性の発揮が望まれます。

ここがポイント

～ものづくり企業のR&D戦略～

21世紀のものづくりはより高度化、精緻化するばかりでなく、地球環境への負荷が少なく、究極といわれる技術による価値創造が進みます。知財マネジメントは、事業・研究戦略と一体的であることが求められています。知財コンサルタントを上手に活用して、先行企業や競合企業の戦略もにらみながら、自社のポジションを明確に位置づけ、方向付けを間違えないように事業展開をする必要があります。

青島利久（中小企業診断士）

（8）モデル支援企業のコメント

代表取締役社長　新仏利仲　コメント

今回の支援では、弊社での知財出願の社内基準をご指導頂きました。また、特許庁のデータベースから読み取る時代の技術傾向、各企業の技術集中度、業界の動き等が新鮮な機軸として目の前に現れた感じでした。ノウハウの権利確定のため公証人役場への届け出を薦められました。さらに、弊社が現実に取り組む粉末焼結ギヤの仕上げ加工に係る市場調査手法をご支援頂きました。パラメーター特許の考え方も目新しく、今後の弊社知財戦略に役立つものと考えます。当初、弊社でも知的財産に色々と取り組んで管理・ノウハウの確保・パテントマップの手法など色々手掛けましたが、中小企業の人手不足の中で次第に疎かになってしまった点も含め、ご指導頂きました。画竜点睛を欠くべきところを救われた感じです。また、弊社の若い人材を参加させる事により、当事者意識が更に芽生えてきたと思います。

モデル支援企業主担当者（常務）

知的財産の有効使用に向け、社員（営業的活用）への知財戦略の認識指導、開発にかかわる社員へ知財管理（保管）の重要さを改めて確認できたことに管理担当の立場からご指導に感謝いたします。

弊社のような中小企業なりに各個の秘密保持契約の取り交わしは実施しておりますが、業界に要求される開発により都度真新しい動きがありますので、今回の支援事業から得た教訓をもとに、弊社内での開発担当者からの表に出難いと思われるノウハウでも社内情報秘密として、知財管理意識をうえつけることに役立たせたいと思います。

モデル支援企業の今後の取り組みと、中小企業へのアドバイス

本支援事業の総括で報告を受けました資料をもとに、現状の分析結果から弊社に応じた考えと貴支援事業より、今後の課題であるとの見解を得ました、各項目に対して改善すべき事項を一つ一つ見直しして、技術の開発との整合性を持ち知的財産を有効化させていきます。また、事業展開に向けた、新しい分野への開拓に実践し、各部門へも公開と秘守とを明確にして、秘密保持を徹底さて実行化を図るようにしたいと思います。

今回は、短期間での支援事業となりましたが、中には支援テーマにより双方（各担当）準備するべき資料のまとめは吟味期間も必要になります。特に中小企業の場合には、専任担当が無くどうしても兼任になるケースがあるため、十分な余裕を確保した上でコンサルティングを受けるのがポイントでしょう。

（参考）コンサルティングチームの紹介
―それぞれの専門性と実務経験を活かしたチームコンサルティングを実施する―

今回のコンサルティングチームは、知財戦略コンサルティング企業の株式会社アイ・ピー・ビー大澤信行をチームリーダーとして、弁理士の志村正樹、中小企業診断士の青島利久、技術士の新家達弥、企業OBの大村隆之といった幅広い専門家5名から構成されます。

このチームの強みは、実務経験が豊富であり、それぞれの専門性を活かしてコンサルティングを進められることです。

リーダー

株式会社アイ・ピー・ビー　大澤信行　コメント

今回のコンサルティングでは、モデル支援企業の知財管理体制を整備するといった点がポイントでした。同社の技術は転造に係わるものですが、NC制御部が付加された転造機器の開発販売も手がけています。同社では、このNC部分にノウハウが蓄積されていましたが、これらのノウハウを特許出願するべきか否か、判断する際の明確な基準の整備が遅れるなど、戦略的完成度に補完の必要性がありました。コンサルティングチームは、同社の経営戦略、経営環境等をヒアリングするとともに、転造技術に係わる自他社の特許出願を整理して状況把握に努めました。その結果、出願の可否判断の際に有用であると思われる基準を例示し、特許請求の範囲をパラメータで規定した場合でも特許を受けられる可能性があることを示すなど、場合に合わせて自社権利の保護手段を戦略的に選択できる旨を提案致しました。

今後、モデル支援企業は、知財は経営戦略の一環であるといった点に留意して知財戦略を実行してほしいと思います。

→コンサルティングにおける主な役割：企業訪問における進行、指揮

専門家

志村正樹（弁理士）　コメント

コンサルティングの中で、主に知財の実務的な支援を担当しました。コンサルティングでは、できるだけ知財の専門用語を使わず、また抽象論にならないよう具体的な支援をすることを心掛けました。優れた技術力を持つ地元のモデル支援企業が、新規事業分野に進出して成功することを期待しています。

→コンサルティングにおける主な役割：ノウハウ管理方法とパラメータ特許の助言、特許調査

青島利久（中小企業診断士）　コメント

特許出願に関する業務フローや管理基準の提案、技術の優位性と事業計画の明確化を支援しました。今回、コンサルティング回数の制約から事業戦略まで十分な議論ができませんでしたが、新規事業分野においては、今回のようなチームコンサルティングが有効です。これからお互いの飛躍と交流の継続を期待します。

→コンサルティングにおける主な役割：特許出願管理基準の提案、知財経営への基盤づくり

新家達弥（技術士） コメント

現状の課題抽出、特許の棚卸、新事業分野の事業環境調査の支援を担当しました。課題抽出ではSWOT分析手法を活用し、企業の強み、弱みを踏まえた対応案を、特許棚卸では第三者視点の評価ツールの活用を、新事業調査では転造技術の展開可能性を提示できました。この結果を事業に貢献する知財戦略へ活用頂く事を祈念します。

→コンサルティングにおける主な役割:特許棚卸分析、新事業環境・技術調査

大村隆之（企業OB） コメント

知財と経営への貢献について支援を担当しました。新製品開発に当たっては、必要になる特許戦略について経営面からの位置付けを支援してきました。お互いの研鑽と飛躍を願っております。

→コンサルティングにおける主な役割:知財戦略と経営戦略の整合性調査